

Platforms and Ecosystems:

Enabling the digital
economy

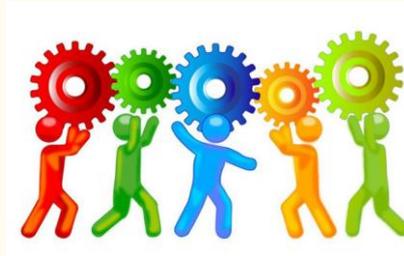
Fernando Legarreta
Sebastián Muñoz
Ricardo Félix
Tania González

Tema 1: The opportunity and change of Platforms

Las plataformas digitales innovan más rápido y operan con más empleados que las tradicionales



network effects: donde los usuarios crean valor para los usuarios y eso atrae a nuevos usuarios



Esto genera más valor para los mismos, esto ha llevado a que las empresas inviertan en plataformas.



Las plataformas escalan más rápido y dependen de añadir partners a la plataforma



las plataformas se aprecian conforme el tiempo

los productos se deprecian

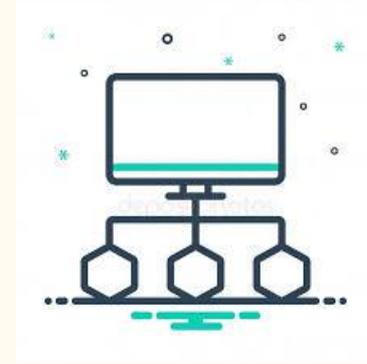


No todas las empresas se pueden cambiar a una plataforma, hay 4 factores que deciden el cambio a una plataforma

- comunidad e intensidad de la comunicación
- modularidad
- tolerancia al fallo
- capacidad de uso



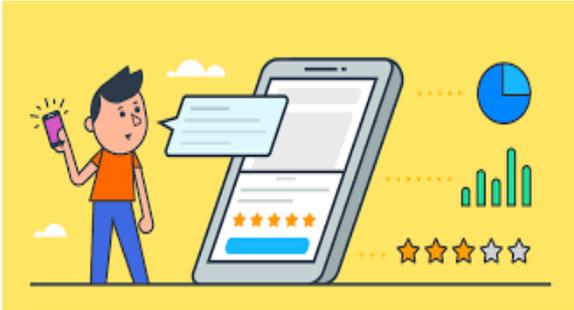
Las plataformas generan dinero gracias a la creación de valor, muchas empresas se van directo a la monetización y esto hace que fracase.



la monetización implica tener control en 3 factores, el producto, el flujo de datos y el flujo de ingresos

Tema 3: Blurring boundaries: Managing platform trust, responsibility and governance

La confianza en las plataformas es vital para el éxito de las mismas, por lo que existen 3 métodos para generarla:



Feedback de usuarios



Presencia en la red



Digitalizar IDs reales

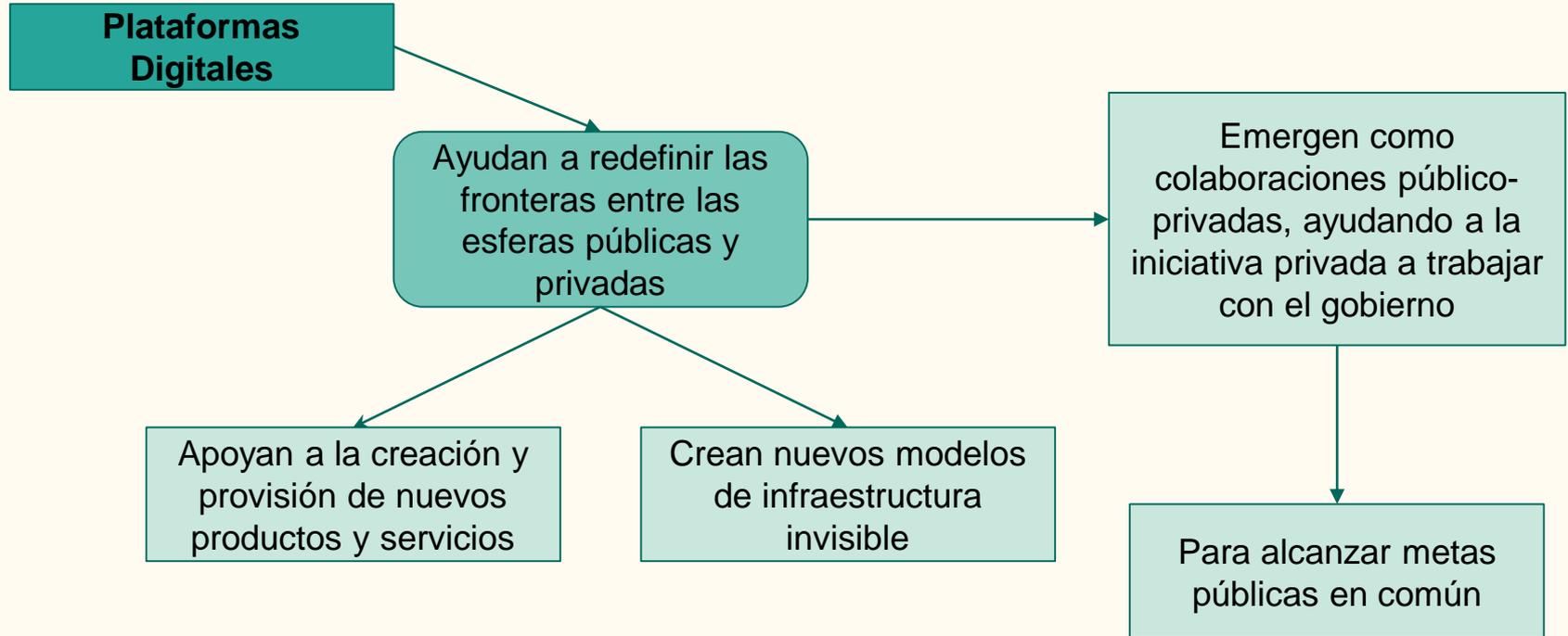


La confianza digital es igual de importante que la confianza institucional, ya que se maneja información sensible de los clientes.

Crear y dar a conocer las reglas del juego para que la operación de la plataforma sea óptima,



Tema 4: How digital platforms and ecosystems can reinvigorate public-private collaboration



Conclusiones: lecciones clave

1. **Definir claramente la plataforma:** Determinar la proposición de valor exacta que satisfaga la necesidad exacta del mercado
2. **Crear la oferta en proporción a la demanda:** siempre enfocado en las necesidades del cliente. Crear relaciones con los proveedores del ecosistema.
3. **Tomar un enfoque por etapas:** Enfocarse en reducir el tiempo de inducción de los nuevos actores en el ecosistema
4. **Acelerar el éxito con el talento correcto:** saber con quién conectarse, a quién vender y quienes pueden ser los mejores socios
5. **Sé ágil:** Cambiar la forma de pensar, aceptar el cambio cultural que esto implica y tener comunicación asertiva.

Conclusiones: lecciones clave

6. **Valor de boca en boca:** Escuchar la voz de los clientes existentes, el éxito de las plataformas digitales no está en los números
7. **Reconocer la escalabilidad de la tecnología:** La complejidad de la plataforma crece con las necesidades del cliente. Experiencia personalizada
8. **Aumentar la gravedad de la plataforma:** Continuamente crecer la plataforma con actores nuevos y adelantarse a los posibles problemas